

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK AR-RUM (Ar-Rahn
Untuk Usaha Mikro) PEGADAIAN SYARIAH PASAR
JOHAR SEMARANG**

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana S1 dalam Ilmu Ekonomi Islam



Disusun Oleh:

Alfi Nur Hidayah
132411126

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGRI WALISONGO
SEMARANG**

2017

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag

Jalan Tanjungsari No. 31 Tambakaji Ngaliyan Semarang

Johan Arifin, S.Ag., MM

Perum BPI Blok D No 1 Ngaliyan Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eksemplar
Hal : Naskah Skripsi
An. Sdri. Alfi Nur Hidayah

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo

Assalamu'alaikumWr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi saudara :

Nama : Alfi Nur Hidayah

NIM : 132411126

Jurusan : Ekonomi Islam

Judul Skripsi : **"Strategi Pemasaran Produk AR-RUM (Ar-Rahn Untuk Usaha Mikro) Pegadaian Syariah Pasar Johar Semarang"**

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan.

Demikian atas perhatiannya, harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag
NIP.195904131987032001

Pembimbing II



Johan Arifin, S.Ag., MM
NIP.1971098200212001



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Hamka Km. 02 Semarang Telp/Fax. (024)7 601291

PENGESAHAN

Skripsi Saudara : Alfi NurHidayah
NIM : 132411126
Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK ARRUM (Ar-Rahn Untuk Usaha Kecil) PEGADAIAN SYARIAH PASAR JOHAR SEMARANG

Telah di munaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup, pada tanggal : 07 Juni 2017

dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata I tahun akademik 2016/2017.

Semarang, 07 Juni..... 2017

Ketua Sidang

H. Dede Rodin, L.c., M.Ag

NIP. 197204162001121002

Sekretaris Sidang

Prof. Dr. H. Siti Mujiatun, M.Ag

NIP. 195904131987032001

Penguji I

Dr. H. Idam Yahya, M.A

NIP. 197004101995031001



Penguji II

Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag

NIP. 197003211996031003

Pembimbing I

Prof. Dr. H. Siti Mujiatun, M.Ag

NIP. 195904131987032001

Pembimbing II

Johan Arifin, S.Ag., MM

NIP. 1971098200212001

MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ
وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

المائدة: ٢

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.” (Al- Maidah: 2)

PERSEMBAHAN

Dengan penuh kerendahan hati, karya ini, dipersembahkan untuk:

1. Kedua Orang Tuaku tercinta Bapak Nur Ahmad Ibu Surtini yang selalu memberikan doa restu, yang tanpa mengenal lelah memberikan kasih sayang.
2. Kakaku Tersayang (Much. Arbain Yusuf dan Miftakhul Anam) dan Adiku Tersayang (Hajar Silfiana Lutfia) yang telah dan selalu mendukung penulis baik moril maupun materiil.
3. Sahabat-sahabatku seperjuangan yang tidak dapat saya sebut satu persatu.
4. Rakan-rekan kerja dan Teman kosku yang tidak bisa saya sebut satu persatu.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan oleh manapun. Skripsi ini tidak berisi pemikiran orang lain, kecuali pemikiran para ahli yang ada didalam buku untuk dijadikan sebagai bahan referensi penulis.

Semarang, 11 Mei 2017

Deklarator,



Alfi Nur Hidayah

132411126

TABEL TRANSLITERASI

A. KONSONAN

ARAB	LALTIM	ARAB	LATIN
ا		ط	TH
ب	B	ظ	ZH
ت	T	ع	‘
ث	TS	غ	G
ج	J	ف	F
ح	H	ق	Q
خ	KH	ك	K
د	D	ل	L
ذ	DZ	م	M
ر	R	ن	N
ز	Z	و	W
س	S	ه	H

ش	SY	ء	,
ص	SH	ي	Y
ض	DH	ة	H

B. MAD/ PANJANG

ARAB	LATIN	CONTOH	
اَـ	A	قال	Qala
اُـ	U	قوا	Qu
اِـ	I	قيل	Qila

C. DIFTONG

ARAB	LATIN	CONTOH	
أو	Aw	قول	Qawlun
أي	Ai	شيء	Syaiun

D. AL-QAMARIYAH DAN AL-SYAMSIYAH

ARAB	LATIN	CONTOH	
الحمد	Al-hamdu	القول	Al-qawlu
الشمس	Al-syamsu	لرسول	Al-rasulu
والقمر	Wa-al-qamaru	والضحى	Wa-al-Dhuha

ABSTRAK

Pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat, menuntut perusahaan supaya meningkatkan strategi pemasaran kepada semua konsumen. Begitu juga dengan perusahaan jasa maupun produk harus berlomba-lomba untuk meningkatkan kualitas yang ada di setiap perusahaan jasa maupun produk untuk kualitas yang lebih baik lagi. Strategi pemasaran merupakan salah satu langkah-langkah yang berurutan dari awal sampai akhir dalam proses pemenuhan kebutuhan melalui aktivitas orang lain secara langsung, sehingga dengan adanya strategi pemasaran produk-produk pegadaian syariah ini diharapkan segala keinginan dan kebutuhan masyarakat dapat terpenuhi dengan baik dan terorganisir dengan baik juga.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui adalah strategi pemasaran produk ARRUM. Dan juga jumlah nasabah dan hambatan yang dihadapi dalam pelayanan produk ini. Tipe penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan studi pustaka, sedangkan sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Strategi pemasaran yang digunakan oleh pegadaian untuk mengenalkan produknya adalah dengan metode Marketing Mix dan Strategi differensiasi produk.

Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Strategi pemasaran yang dilakukan oleh pegadaian pasar johar dalam menarik minat nasabah dapat melalui 4P, yaitu *Product*, *Price*, *Place*, dan *Promotion*. *Product*, menciptakan merk, menciptakan kemasan, penentuan logo dan motto. *Price*, Perusahaan sebisa mungkin menawarkan harga yang terendah sehingga lebih banyak menarik minat nasabah. *Place*, mendirikan kantor pusat, kantor cabang dan lain-lain yang memudahkan nasabah untuk memperoleh manfaat dan jasa perusahaan tersebut, *Promotion*, melalui media elektronik seperti sepaket, brosur, dan penjualan pribadi.

Segmentasi dari produk Ar-rum ini adalah para pengusaha yang mempunyai usaha mikro dan ingin mengembangkan usahanya agar menjadi berkembang dan maju. Targetnya, para masyarakat yang ingin mengembangkan usahanya dengan pengembalian secara angsuran, menggunakan jaminan BPKB mobil/motor dengan jasa simpat atau tarif ijarah 1%.

Dari hasil penelitian penulis dengan menggunakan analisis SWOT. Pertama Pegadaian Syariah Pasar Johar Semarang masih dalam keadaan yang stabil. Hal ini dapat dilihat dari terus meningkatnya jumlah nasabah, uang pinjaman/omzet, meningkatnya jumlah nasabah arrum. Keadaan ini mungkin akan baik lagi apabila dalam pemasaran, pegadaian memperbanyak strategi melalui promosi yang belum dilakukan seperti iklan radio dan televisi dan menggunakan formulasi strategi diatas.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan. Serta tidak lupa shalawat dan salam Penulis sampaikan kepada Rasulullah SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi kita semua.

Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan di UIN walisongo jurusan Ekonomi Islam. Dengan kerendahan hati dan kesadaran penuh peneliti sampaikan bahwa skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya Dukungan dan bantuan dari semua pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Ucapan terimakasih sedalam-dalamnya penulis sampaikan kepada semua yang telah memberikan pengarahan, bimbingan, dan bantuan dalam bentuk apapun yang sangat besar bagi penulis.

Ucapan terimakasih terutama penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin M. Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang,
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang,
3. Bapak DR. H. Ahmad Furqon, Lc., MA selaku ketua prodi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
4. Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag selaku Dosen pembimbing dalam penulisan laporan skripsi ini.

5. Bapak Johan Arifin, S.Ag., MM selaku Dosen pembimbing dalam penulisan laporan skripsi ini.
6. Bapak Muh. Ali Mursidi.SE selaku pimpinan kantor PT pegadaian Syariah cabang Semarang,
7. Kepada seluruh pengurus/karyawan dan staff yang ada di Kantor PT pegadaian Syariah cabang Semarang yang telah memberikan informasi dan pengalaman terutama ibu Agustin selaku penaksir di pegadaian syariah pasar johar dan mbak siska selaku kasir yang telah memberikan informasinya.
8. Bapak/Ibu dosen UIN Walisongo Semarang.
9. Semua pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan laporan ini sehingga

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu, semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua, Amin.

Semarang, 11 Mei 2017

PENULIS

ALFINUR HIDAYAH

NIM:132411126

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
MOTO	iv
PERSEMBAHAN	v
DEKLARASI	vi
TRANSLITERASI	vii
ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	10
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	10
D. Tinjauan Pustaka	11
E. Kerangka Teori	14
F. Metode Penelitian	18
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	18
2. Sumber dan Jenis Data	18
3. Teknik Pengumpulan Data	19
4. Waktu dan Tempat Penelitian	20

5. Subjek dan Objek Penelitian	20
6. Analisa Data Penelitian	21
G. Sistematika Penulisan	22

BAB II LANDASAN TEORI

A. Gadai Syariah	24
1. Pengertian Gadai Syariah (Rahn)	24
2. Landasan Hukum Gadai Syariah (Rahn)	26
3. Rukun Gadai Syariah (Rahn)	28
4. Syarat Gadai Syariah (Rahn)	29
5. Persamaan dan Perbedaan Gadai Syariah dan Konvensional	30
B. Strategi Pemasaran	32
1. Pengertian Strategi Pemasaran	32
2. Fungsi dan Tujuan Strategi Pemasaran	38
3. Segmentasi, Targeting Positioning	39
4. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	48
5. Strategi Pemasaran dalam menarik minat Nasabah	57

BAB III GAMBARAN UMUM PEGADAIAN SYARIAH PASAR JOHAR SEMARANG

A. Sejarah singkat Pegadaian Syariah Pasar Johar Semarang dan Perkembangannya	62
--	----

B. Visi dan Misi	
1. Visi Pegadaian	65
2. Misi Pegadaian	66
C. Tugas Operasional dan Tujuan	
1. Tugas Pokoko	67
2. Oprasional Gadai Syariah Pasar Johar Semarang	68
3. Tujuan Pegadaian Syariah Pasar Johar Semarang	69
D. Profil dan Layanan Pegadaian Syariah Pasar Johar Semarang	70
E. Produk Ar-Rum (Ar-Rahn Untuk Usaha Mikro)	72

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Strategi dan Implementasi Pemasaran Produk Ar-Rum (<i>Ar-rahn Untuk Usaha Mikro Kecil</i>) di Pegadaian Syariah Pasar Johar Semarang	79
1. Strategi dalam Bidang Produk ARRUM	83
2. Strategi dalam Bidang Harga	83
3. Strategi dalam bidang Distribusi	84
4. Strategi dalam bidang Promosi	86
B. Faktor Pendukung dan Penghambat Pegadaian Syariah Pasar Johar Semarang melalui pendekatan SWOT	95

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	101
B. Saran.....	103

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

1.1 Data Nasabah dan Omset Pegadaian Syariah Pasar Johar Semarang	8
1.2 Perkembangan uang pinjaman/Omzet Rahn.....	90
1.3 Pertumbuhan Jumlah Nasabah Rahn	91
1.4 Data Nasabah ARRUM BPKP	92
1.5 Data Nasabah ARRUM MULIA	94